

Master Sciences du management : Spécialité management des projets marketing

RNCP17862 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	313, 310, 312
Code(s) ROME	E1103, M1402, D1406, M1403, C1203
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/10/2019

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

Université de Poitiers

<http://www.univ-poitiers.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le professionnel formé par le Master, chef de projet ou assistant chef de projet marketing est chargé de la gestion des projets marketing et du développement commercial des entreprises.

Il assume la responsabilité ou participe au développement d'un produit ou d'une ligne de produits, d'un service ou d'une ligne de services, depuis leur conception jusqu'à leur mise à disposition sur le marché. A partir d'analyses de marchés (informations du terrain, études externes) et en fonction de la stratégie de l'entreprise, il propose une définition du produit, conçoit les plans d'action commerciale et les campagnes promotionnelles. Il suit l'évolution commerciale de sa gamme, assiste la force de vente, coordonne les activités qui concourent à la réalisation du plan marketing/produit. Il est formé à la méthodologie de gestion des risques appliquée au marketing et à la fonction commerciale. Il peut être responsable des résultats. Il peut aussi, dans les entreprises industrielles, suivre la production et veiller à la qualité.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1- compétences transversales :

Compétences organisationnelles : élaborer et diriger la mise en œuvre un projet, hiérarchiser les priorités opérationnelles et stratégiques, maîtriser l'évolution des technologies de l'information et de la communication, maîtriser la réalisation et le pilotage d'analyses approfondies.

Compétences relationnelles : savoir manager une équipe, savoir développer des capacités de créativité, savoir développer un projet et rendre compte de ses résultats.

2- Compétences spécifiques :

Développer des stratégies et activités nouvelles

Maîtriser le management des projets marketing

Gérer les systèmes d'information marketing

Gérer la partie opérationnelle (financière, comptable, juridique, sociale) du développement d'activités nouvelles

Développer et gérer des plans d'affaires

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Ce professionnel peut prétendre à différentes fonctions dans des entreprises industrielles et de services, en particulier dans les secteurs de la banque, de l'assurance et de la distribution : chef de projet/assistant chef de projet marketing, ingénieur marketing, consultant marketing, responsable marketing, chargé de développement commercial

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé de communication (relation presse, internet, supports de communication, événementiels, communication interne)

Chef de projet (conception et pilotage de projets)

Responsable des ventes (suivi et gestion des comptes clients)

Chargé d'études de marché (organisation et suivi des études de marché)

Attaché commercial bancaire (animation, organisation, gestion commerciale dans le secteur bancaire)

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 860 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X80 — Techniciens des services administratifs · tension 4/5 (Élevée) L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes) · tension 3/5 (Modérée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) U0X80 — Assistants de la communication · tension 1/5 (Très faible) U0X90 — Cadres de la communication · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	39 001
Jugés difficiles à recruter	26 %
Emplois saisonniers	6 %

Familles professionnelles (FAP)

L4X80 — Techniciens des services administratifs
L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques
L5X90 — Cadres administratifs, comptables et financiers (hors juristes)
L5X93 — Chargés d'études socio-économiques
QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque
QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
U0X80 — Assistants de la communication
U0X90 — Cadres de la communication

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Enseignants intervenant dans la filière

COMPOSITION DU JURY — APPRENTISSAGE

Idem (apprentissage pour le Master 2)

COMPOSITION DU JURY — VAE

Jury VAE

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/10/2019
-------------------------------------	------------

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.iae.univ-poitiers.fr/>

Université de poitiers

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/17862/>